

企业 IP 导购 私域带货指南

【老师介绍】



喻旭 数字商业导师

- 湖畔大学、创业黑马营特邀讲师，阿里云、京东云合作顾问
- 北京大兴机场 数字化商业主笔人 原易观合伙人
- 广东电子商务协会专家，广东亚太电商研究院委员、国家认证高级电子商务师，清华大学、北京大学、武汉大学、中山大学 总裁班讲师

18 年互联网经验，热衷研究商业数字化、互联网化、智能化的最新思维和玩法，在企业数字化转型、数字化商业模式设计、新零售、数字化营销方面，有深入研究和实战经验。

【数字化作品】

《企业数字化转型指南》

清华大学出版社：专著

《新零售落地画布》

清华大学出版社：专著

《互联网+企业行动指南》

机械工业出版社：编委



课程名称	企业 IP 导购 私域带货指南	对应素质	战略思维、企划运营、运营操盘
------	-----------------	------	----------------

课程属性	讲授为主	适用对象	企业决策层、零售负责人、品牌负责人、营销团队
标准课时	3天	讲师	喻旭
课程特色	1、拥抱新最新打法与组织落地，帮企业成功。 2、方案落地 讲解：70%，辅导：20%，点评：10% 3、先进实践案例和大咖智慧，融会的成熟模型方法体系		
课程收益			
1、了解企业孵化合伙人 IP 的合作机制； 2、如何做企业合伙人 IP 定位； 3、IP 人设的构建机制。 4、销售导购如何借助合伙人 IP 开展公域、私域双向营销。 5、公域如何快速吸粉，私域如何快速成交。			
课程大纲			
一、D2C 时代来临 1、D2C 时代的特征 2、D2C 时代典型的带货打法——企业 IP 带货 3、借助 IP 孵化，搭建企业创业合伙机制 4、依靠 IP 作为信任带货的时代来临 二、企业 IP 变现模型 1、企业 IP 变现的三角模型 2、5 个 IP 型销售，每人干 30 万销售的实战攻略 3、企业 IP 运营粉丝必做的五一工程 4、案例 1:尚品宅配的 IP 合伙机制 5、案例 2：林氏木业的 IP 合伙机制 三、企业 IP 定位模型 1、IP 定位的三角模型 2、IP 起名攻略 3、IP 简介三段论攻略			

4、案例 1：企业创始人 IP 定位案例拆解

5、案例 2：企业专家类 IP 定位案例拆解

四、公域：短视频吸粉

1、短视频上热门的三角模型

2、故事悬疑型短视频书写攻略

3、干货输出型短视频书写攻略

4、反智观点型短视频书写攻略

5、发现揭秘型短视频书写攻略

6、采访问答型短视频书写攻略

五、转私域：导粉路径模型

1、导粉路径的三角型

2、设计高价值导粉钩子的攻略

3、教你提高短视频导粉到个人微信的导粉率

4、设计导粉话术实战攻略

六、私域流量存储路径模型

1、私域流量存储路径的三角模型

2、将个人微信好友无感同步到企业微信攻略

3、以公众号作为入口分发流量到个微企微的攻略

4、将主 IP（人设、形象 IP）好友导入到带货 IP 微信好友的攻略

七、企业个人微信号资产管理模型

1、企业个人微信号资产管理要型

2、企业个人微信号 100 万好友管理攻略

八、粉丝打标签模型

1、粉丝打标签 ABCD 模型

- 2、快速给粉丝打出精准标签的攻略
- 3、案例 1：单月销售 2000 万的直营公司打标签攻略
- 4、案例 2：利用标签一年卖酒 8000 万的实战攻略

九、粉丝私聊转化模型

- 1、粉丝私聊转化三角模型
- 2、跟顾客快速建立信任的闲聊 5 步法
- 3、一剑封喉的点名邀请函写法攻略
- 4、案例：剖析 5 个人销售 300 万的浪潮式节奏打法

十、朋友圈经营模型

- 1、朋友圈经营的三角模型
- 2、朋友圈一天发 17 条的施工图
- 3、确保 100 个微信号的纯人工发圈落地攻略

十一、前置粉丝群运营模型

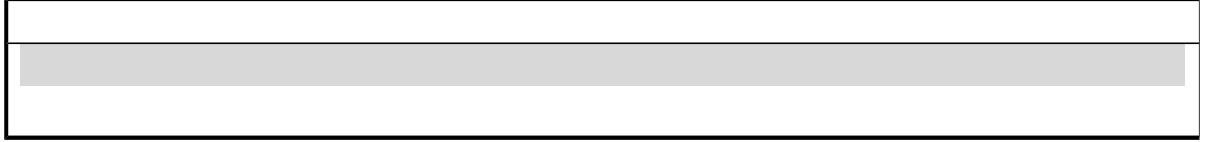
- 1、前置粉丝群运营三角模型
- 2、粉丝群活跃攻略
- 3、利用前置粉丝群实现直播间 2000 人在线攻略

十二、付费粉丝群经营模型

- 1、付费粉丝群经营三角模型
- 2、付费粉丝群营收实战攻略

十三、视频号经营模型

- 1、视频号经营的三角模型
- 2、透析视频号算法规则攻略
- 3、视频号 4 个月涨粉 8 万的垂直攻略
- 4、视频号直播 2000 人在线攻略
- 5、视频号直播间留人攻略



——以下，无内容